

SKRIPSI

**ANALISIS FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
PENJUALAN SEPEDA MOTOR MEREK HONDA PADA PT
GLOBAL JAYA PERKASA JL.HR.SUBRANTAS KM 10
PEKANBARU**

DISUSUN OLEH :

NAMA: MUHAMMAD ADERMAN

NIM: 10771000268



**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN SYARIF KASIM RIAU
PEKANBARU**

2014

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

NAMA : M. ADERMAN
NIM : 10771000268
JURUSAN : MANAJEMEN
FAKULTAS : EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
JUDUL : ANALISIS FAKTOR – FAKTOR YANG
MEMPENGARUHI PENJUALAN SEPEDA MOTOR
MEREK HONDA PADA PT GLOBAL JAYA PERKASA
JL.HR.SUBRANTAS PEKANBARU

DISETUJUI OLEH :

PEMBIMBING,



MULIA SOSIADY, SE, MM. AK
NIP. 19761217 200901 1 014

MENGETAHUI,



DR. MAHENDRA ROMUS, M.Ec
NIP. 19711119 20050 1 1004

KETUA JURUSAN



MULIA SOSIADY, SE, MM. AK
NIP. 19761217 200901 1 014

ABSTRAK

ANALISIS FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENJUALAN SEPEDA MOTOR MEREK HONDA PADA PT. GLOBAL JAYA PERKASA PEKANBARU

Oleh

M. ADERMAN

10771000268

Penelitian ini dilakukan di kota pekanbaru pada PT Global jaya perkasa. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh pelayanan dan purna jual terhadap penjualan sepeda motor Honda pada PT. Global Jaya Perkasa, Pengambilan sampel dengan metode random sampling, yaitu pengambilan sampel secara acak, dengan catatan sampel tersebut adalah konsumen PT. global Jaya Perkasa. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 98 orang. Analisis data dalam penelitian ini adalah kuantitatif dan kualitatif dengan menggunakan metode regresi linear berganda dan data tersebut dianalisis menggunakan program SPSS V.17.

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis menunjukan bahwa nialai F hitung sebesar 17.358 dengan nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$ maka hipotesis di terima. Maka model regresi menunjukkan bahwa secara simultan pelayanan toko dan purnajual berpengaruh terhadap penjualan sepeda motor Honda pada PT. Global Jaya

Adapun hubungan keeratan secara bersama-sama antara variabel dependen dan variabel independen kuat karena R sebesar 0,517, pelayanan toko dan purna jual mempengaruhi penjualan sepeda motor merek Honda pada PT. Global Jaya Perkasa sebesar 51,7%. sedangkan sisanya ($100\% - 51,7\% = 48,3\%$) dipengaruhi sebab-sebab lain yang tidak di teliti pada penelitian ini

Key word : purna jual, pelayanan toko, penjualan

KATA PENGANTAR



Asslammualaikum.Wr.Wb

Dengan mengucapkan Alhamdulillah, puji syukur kehadiran ALLAH SWT yang telah memberikan hidayah dan petunjuk-nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul “Analisis faktor – faktor yang mempengaruhi penjualan sepeda motor merek Honda pada pt global jaya perkasa jl.subrantas km 10 pekanbaru”. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana S1 pada jurusan manajemen Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Shalawat dan salam, penulis haturkan kepada sang tokoh teladan sepanjang zaman Rasulullah Muhammad SAW, berkat perjuangan beliau kita dapat merasakan alam yang menempatkan manusia untuk berpikir rasional dan objektif sehingga membuka tabir kebutaan jahiliyah dengan lembaran ilmu pengetahuan dan teknologi yang serta merta membawa kesejahteraan dan menempatkan manusia sesuai dengan fitrah dan ikhtiarnya semoga di akhirat kelak kita mendapatkan syafaatnyadan tergolong orang-orang beruntung.

Penulis menyadari karya sederhana ini tidak akan terwujud tanpa bimbingan, arahan, dukungan dan bantuan berbagai pihak. Untuk itu dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada

1. Bapak **Prof.Dr.H.M. Nasir** selaku Rector UIN SUSKA RIAU. Yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menuntut ilmu di kampus kebanggaan ini.
2. Bapak **DR. Mahendra Romus, SP. MEc.** Selaku Dekan fakultas ekonomi dan ilmu sosial yang mana di saat beliau jadi ketua jurusan saya banyak mendapat bimbingan di dalam organisasi HMJ MANAJEMEN dan ISC AL-IQTISHODI
3. Bapak **MULYA SOSIADY,SE,MM,Ak** selaku ketua jurusan dan pembimbing yang tak pernah bosan mengingatkan,menasehati,memberikan tunjuk ajar dan memotivasi untuk menyelesaikan skripsi.
4. Bapak **Drs. ALMASRI, M. Si.** PD I yang telah banyak memberikan nasihat dan tunjuk ajar, motivasi, pengarahan saran untuk mendukung dalam penyusunan skripsi ini.
5. Bapak **Ermansyah Se,MM** yang telah memberikan nasihat dan tunjuk ajar dan motivasi dalam menyelesaikan skripsi semoga ALLAH membalas segalanya
6. Ayahanda **T.DAULAY** dan ibunda **NEL ELITA** terima kasih telah memberikan do'a yang tak pernah henti serta tunjuk ajar dalam kehidupan ini. Setiap do'a yang engkau lantunkan adalah ketulusan yang tiada pernah ternilai dengan apapun jua dan semoga ALLAH SWT selalu meridhoi setiap langkah kita di dunia dan akhirat.....amin.
7. Kakanda **CHANDRA HABIBI,Agung Nugroho Sip, adekku wahyu,sahabat sahabat seperjuangan Arif rahman SE,Ruris Ribalta ST,Syukrizal Spd,Age pranata S.si.N.A.Yulan Spi,Dino Irawan Spd,Mukhlis S.Esy semua sahabatku yang tak bisa disebutkan satu persatu jazakaullah jazak atas semua motivasi sahabat** dan seluruh ustadz yang telah membingku

kejalan yang dakwah ini terima kasih atas perhatian dan dukungan semuanya untuk kesuksesan saya mencapai mimpi-mimpi yang telah lama terukir di hati dan pikiran ini. Semoga kita semua dikumpulkan dalam surganya

8. Untuk rekan-rekan di BEM UIN SUSKA RIAU 2010-2011,HMJ MANAJEMEN 2008-2009, ISC AL-IQTISHODI, KAMMI UIN SUSKA RIAU, KAMMI DAERAH RIAU, BEM SE PEKANBARU KAMMI WIL.RIAU, FKII ASSYAMS,HIMPUNAN MAHASISWA DUMAI,PUSKOMID DAN PKS terima kasih ARIF RAHMAN, DEVRI,RISKI SARAGIH, INDRA, SELURUH REKAN LOKAL MEN A 2007 atas Dukungan Dan Doanya
9. Untuk yang terkhusus bapak **Ust Sofyan Siroj Lc,MM,(abi), Ust.DR Jon Pamil, Ust. Wartono, Ust Akmal munir Lc,MA,Ust Hendrizal hadi Lc,Ust edy syahrizal dan seluruh keluarga besar QR.FOUNDATION, Ust Ayat Cahyadi S.si (wawako pku),Ust.DR,M.Ikhsan M,sc ,** Terimakasih atas bantuan dan semangat yang di tularkan.
10. Untuk **seluruh ketua hmj se fakultas ekonomi** terimakasih untuk bantuannya menghadapi sidang skripsi.
11. Untuk seluruh sahabat sahabat yang di **organisasi** terimakasih atas persahabatan yang selama ini kalian berikan.

Akhirnya tiada kata yang pantas penulis ucapkan untuk membalas semua bantuan dan pengorbanan semua pihak. Kecuali Allah SWT jualah yang akan membalasnya. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis dan kita semua. Amin.....

Penulis

ARIF RAHMAN

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL	
DAFTAR GAMBAR.....	
 BAB I : PENDAHULUAN	
I.1 Latar Belakang	1
I.2 Perumusan Masalah	5
I.3 Batasan Masalah	6
I.4 Tujuan Penelitian	6
I.5 Manfaat Penelitian	6
I.6 Sistematika Penulisan Skripsi	7
 BAB II : LANDASAN TEORI	
II.1 Konsep pemasaran	8
II.2 Pengertian penjualan	9
II.3 Klasifikasi penjualan	10
II.4 Dokumen dokumen penjualan	11
II.5 Faktor faktor yang mempengaruhi penjualan	12
II.6 Kerangka Pemikiran Teoritis	27
II.7 Hipotesis	28
II.8 Variabel Penelitian.....	28
 BAB III : METOLOGI PENELITIAN	
III.1 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	30
III.2 jenis dan sumber data	
III.2 Populasi dan Sampel	30
III.3 Teknik Pengumpulan Data	31
III.4 Teknik Analisis Data	32
III.5 Uji hipotesis.....	
 BAB IV : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
IV.1 Profil Perusahaan	36
IV.2 Visi Dan Misi	38
IV.3 Struktur Organisasi	38
IV.4 Aktifitas Perusahaan	42

BAB V : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

5.1 identitas responden	
5.2 analisis purna jual dan pelayanan toko.....	
5.3 analisis purna jual dan pelayanan toko terhadap penjualan	
5.4 pengaruh purna jual dan pelayanan toko.....	
5.5 deskripsi variabel... ..	
5.6 analisis data.....	

BAB VI : KESIMPULAN DAN SARAN

VI.1 Kesimpulan	
VI.2 Saran.....	

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BIOGRAFI